

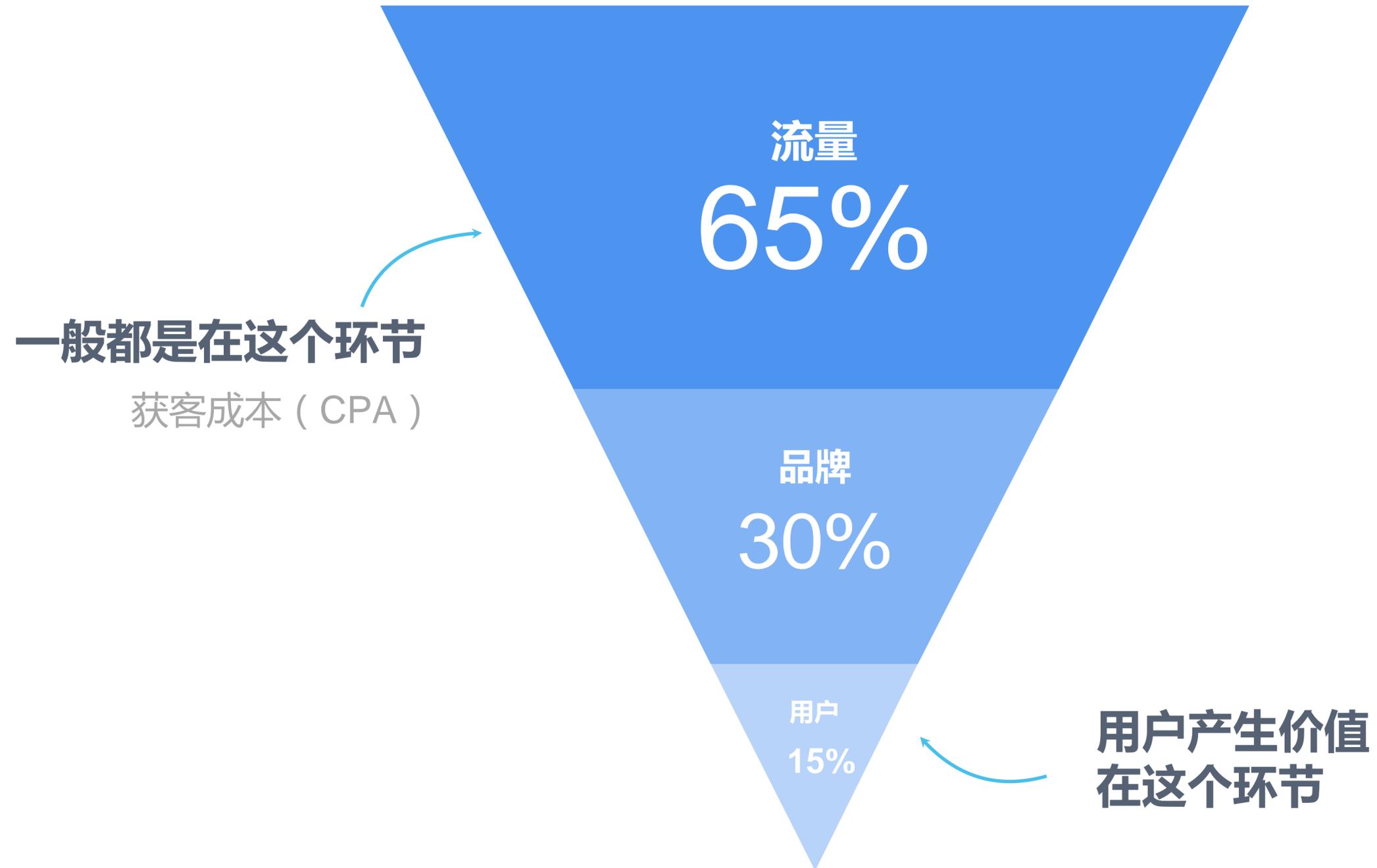
如何提升用户价值

Presented by teemo



用户价值的逻辑

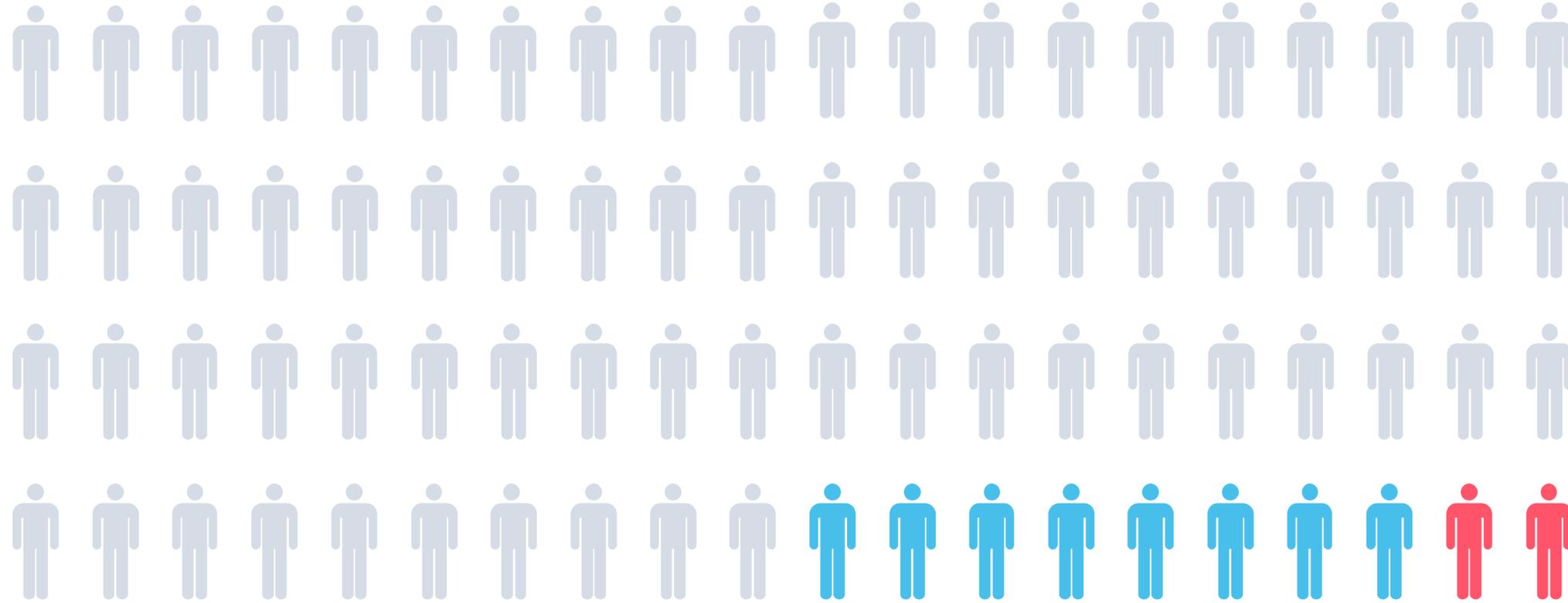
你的市场营销成本 **重点** 投放在哪里？



你的用户价值每天都在流失

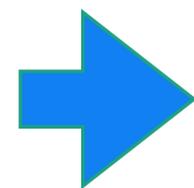
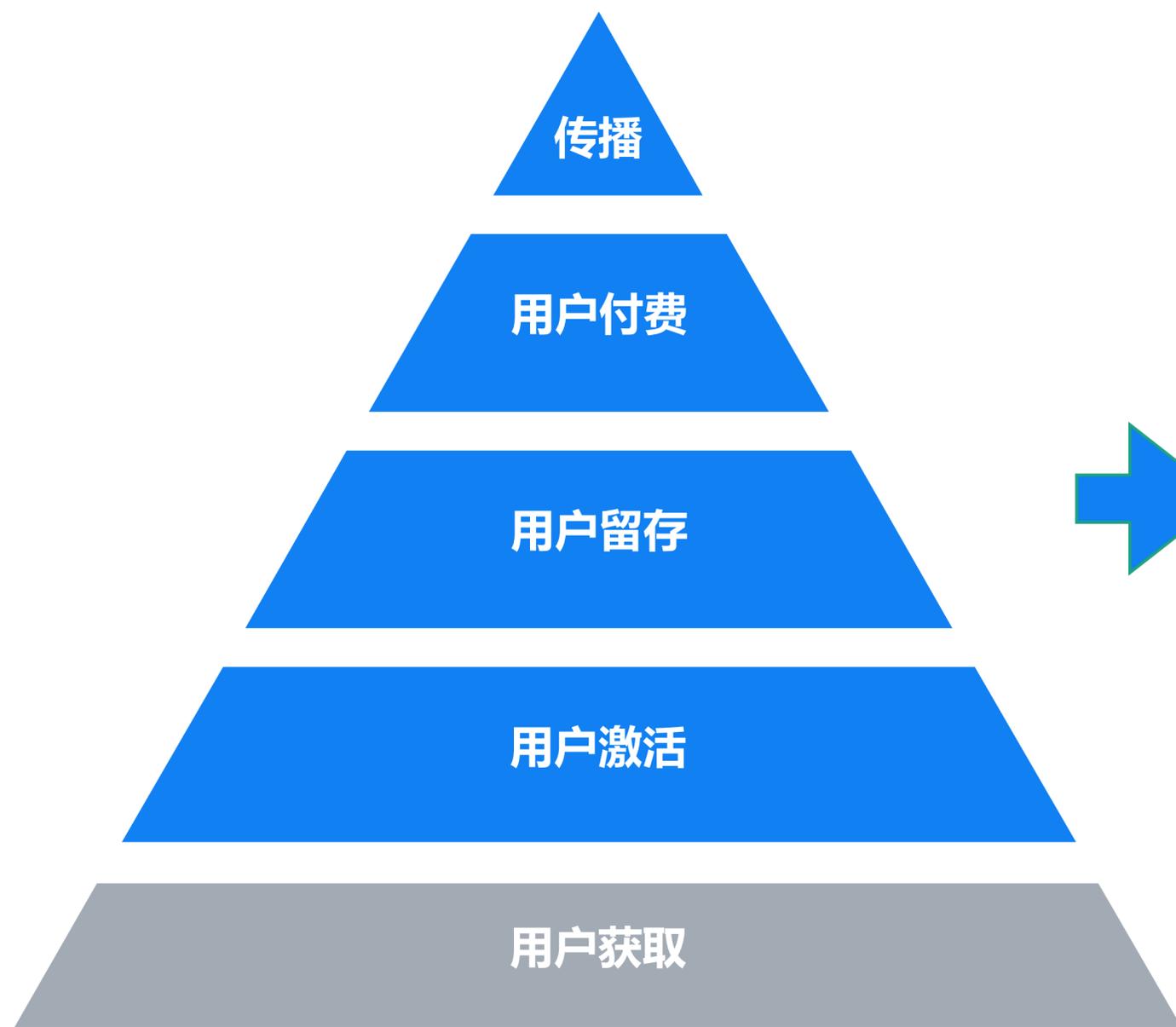
90%用户流失

你的用户

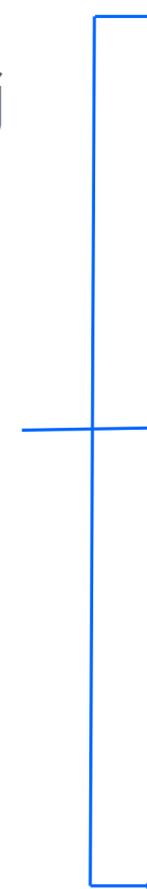


- 100个用户
- 10个用户有活跃互动
- 2个用户最终产生价值

如何提升用户产生的价值



针对用户进行营销



不同用户



不同内容



不同渠道

推广你的活动

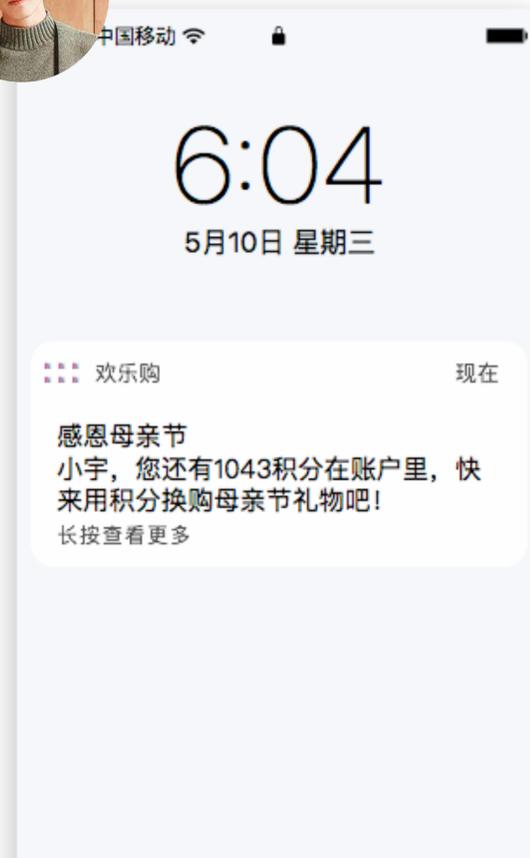
感恩 Mother's day
感 恩 母 亲 节

针对未浏览过活动的
VIP用户

9:00 am
电子邮件



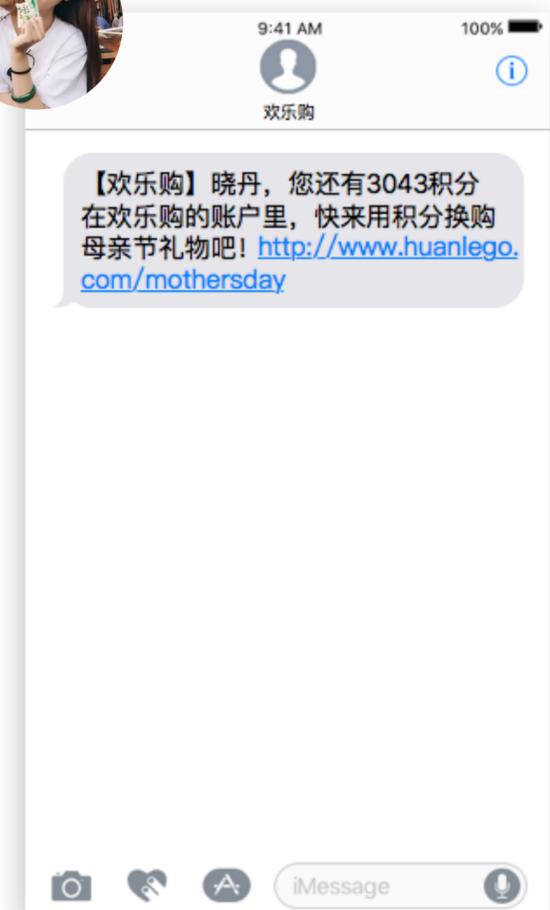
1:00 pm
应用推送



9:00 pm
应用内弹窗



6:30 pm
短信



多种运营渠道，实现跨渠道营销

针对不同的用户，利用最有效的渠道，发送个性化的营销信息



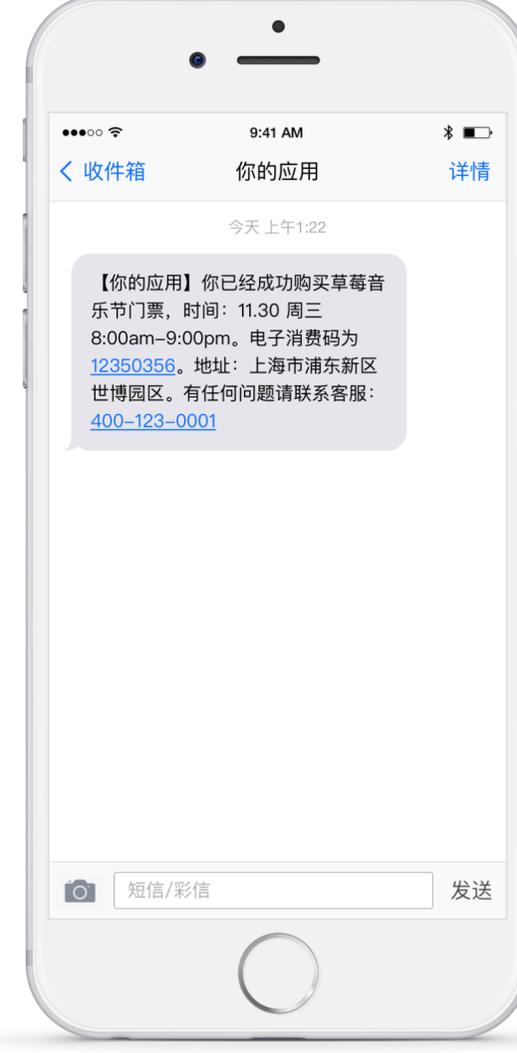
应用推送



应用内消息



网页消息

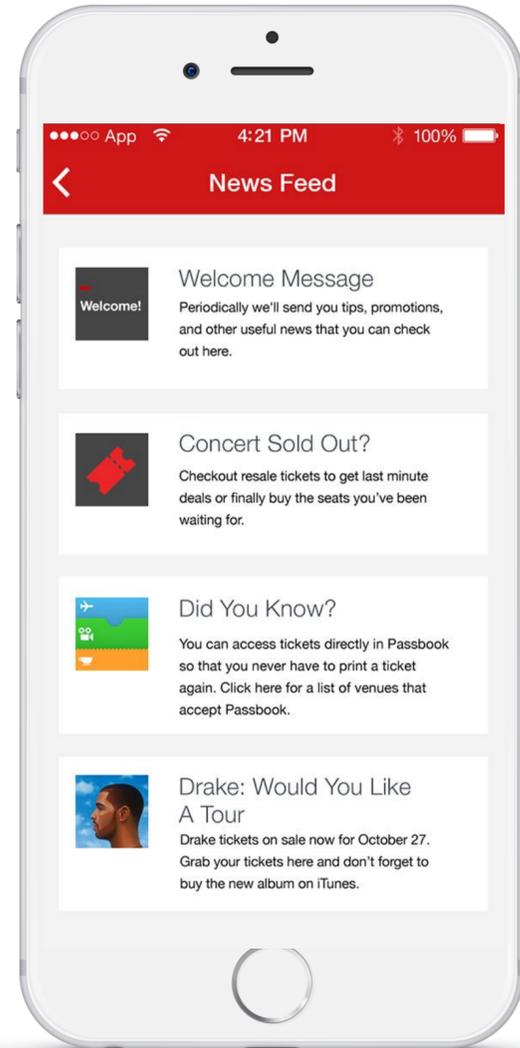


短信

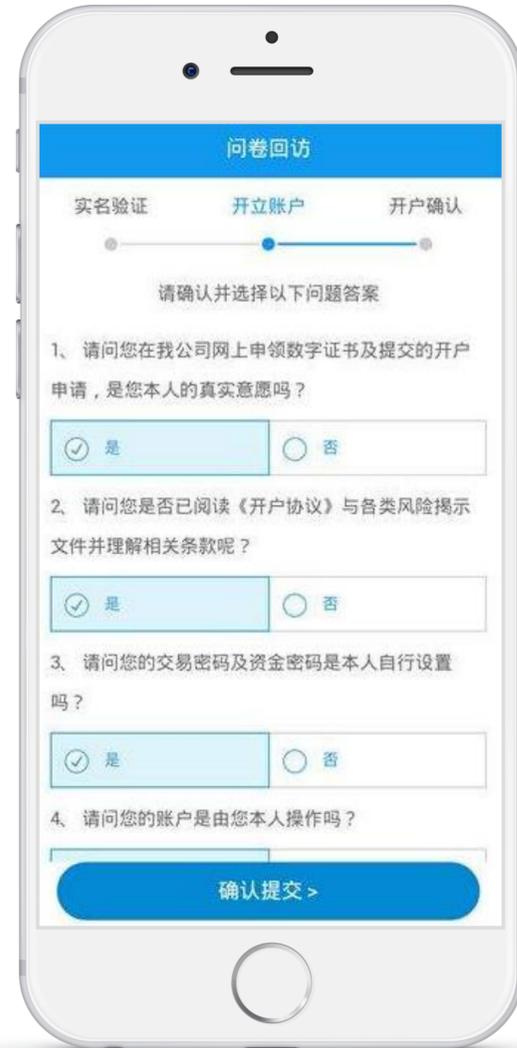


电子邮件

其他营销渠道



站内信箱



问卷调查

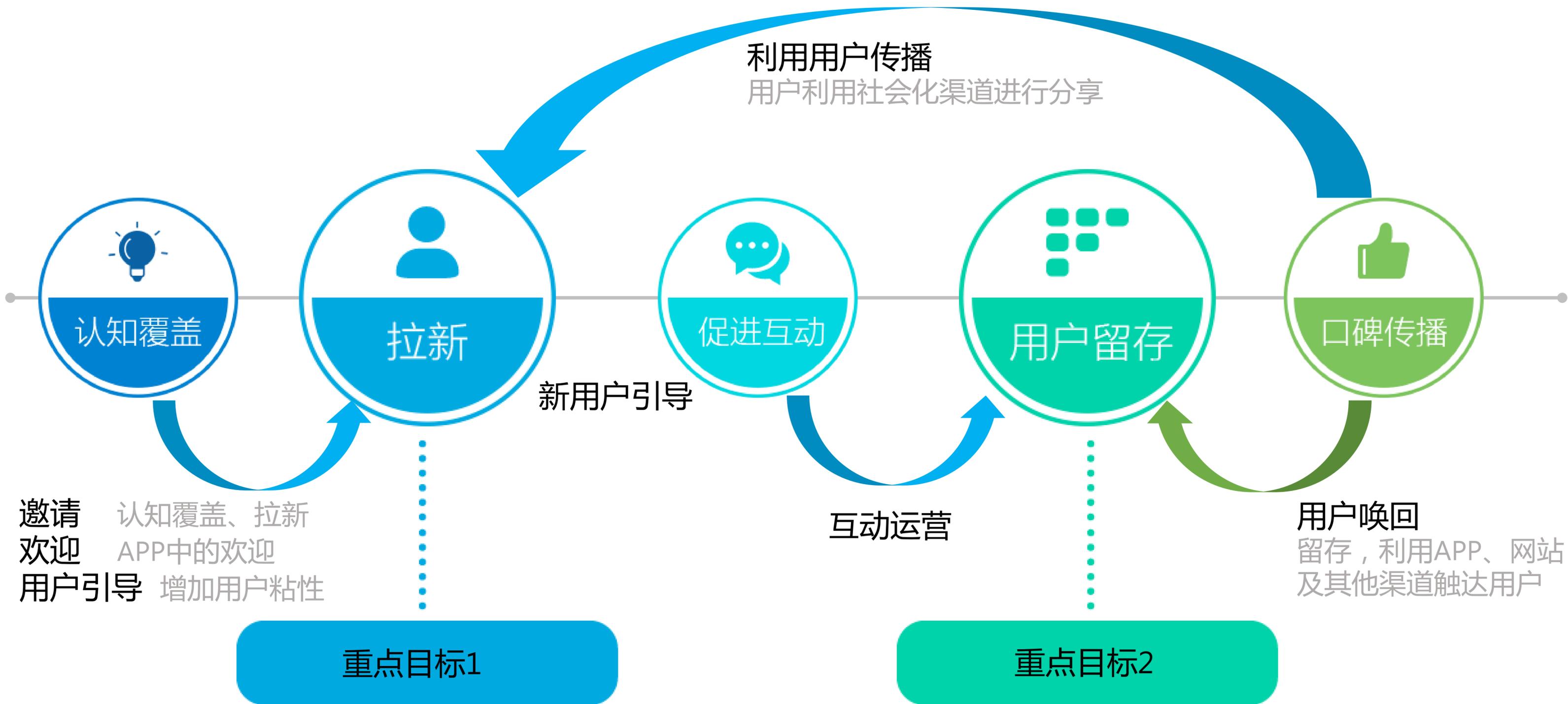


微信提醒



重定向广告

建立数据化营销体系



满足任何逻辑，创建理想的营销活动

The screenshot shows a marketing campaign configuration interface. On the left is a dark sidebar with navigation items: 活动 (Campaigns), 创建活动 (Create Campaign), 消息频次控制 (Message Frequency Control), 用户 (Users), 用户 (Users), 用户群 (User Groups), 设置 (Settings), 项目配置 (Project Configuration), and 集成 (Integrations). The main area is divided into sections: 1. 触发条件 (Trigger Conditions): 用户群: 消费过500元但30天未打开应用的停留天数: 第3天 (User Group: Consumed over 500 yuan but 30 days without opening the app, stay duration: Day 3). 2. 定向用户 (Targeting Users): 最后使用是20天前 所在位置 中国 (Last used 20 days ago, location: China). 3. 推送消息 (Push Message): 设定你的推送渠道和消息内容 (Set your push channel and message content). Below this are five options: 应用推送 (App Push), 应用内推送 (In-App Push), 短信 (SMS), 邮件 (Email), and 第三方数据回调 (Third-party Data Callback). 4. 内容智能优化 (Content Smart Optimization): A toggle switch is turned on. 5. 测试 (Testing): Three test tabs (测试 A, 测试 B, 测试 C) and a 控制组 (Control Group) set to 10%. 6. 设备预览 (Device Preview): A mobile phone mockup showing a notification with the text 'For You' and 'WHOLESUME MEALS IN A SNAP'. 7. 选项 (Options): 点击按钮效果 (Click button effect) set to '打开网页' (Open website) with a text input field '请输入网页链接' (Please enter website link). 8. 高级功能 (Advanced Features): Expires 20 days after sending, with a '+ Parameter' button.

针对用户旅程

针对生命周期

针对转化

触发性

重复性

排期类

你的营销后台

你可以利用用户在APP、网站、微信等等的数据，精准找到每一个目标用户，在最合适的时间，通过最好的方式，发送个性化的应用推送、网页消息、短信、应用内消息、电邮等等。





数据化营销活动

针对性的营销活动

- 精准确认目标人群
- 个性化的内容
- 不同的营销渠道触达用户
- 根据用户习惯的营销时间

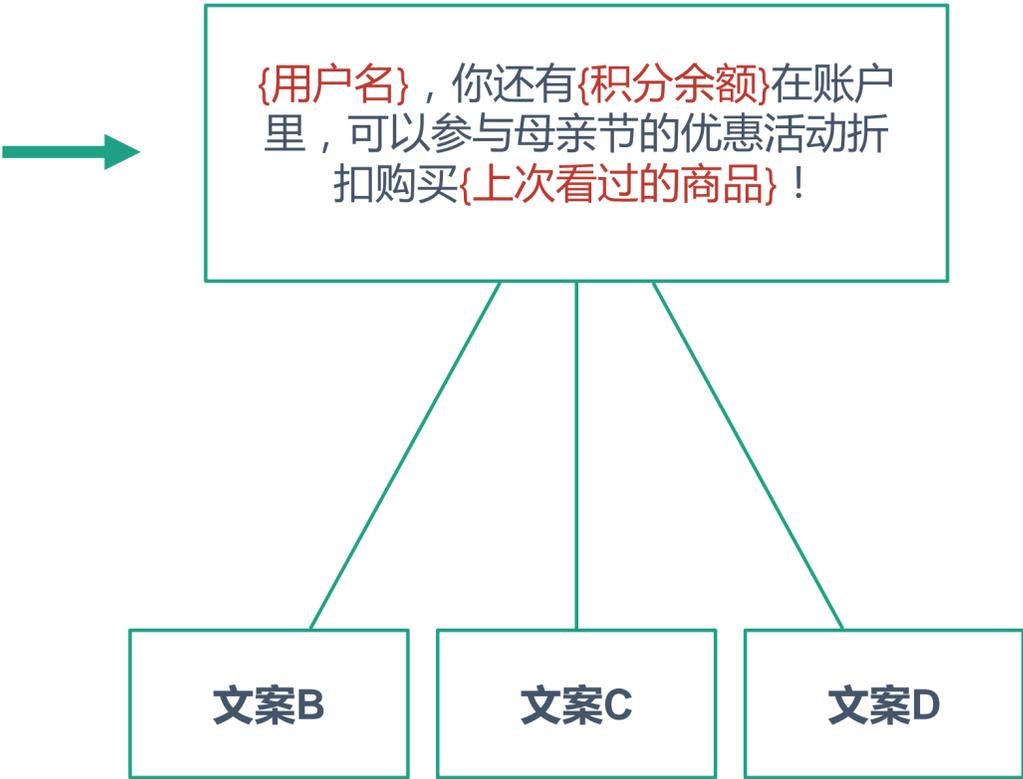


推广你的春节活动

1. 精准筛选目标用户



2. 内容个性化、A/B测试



3. 跨渠道营销

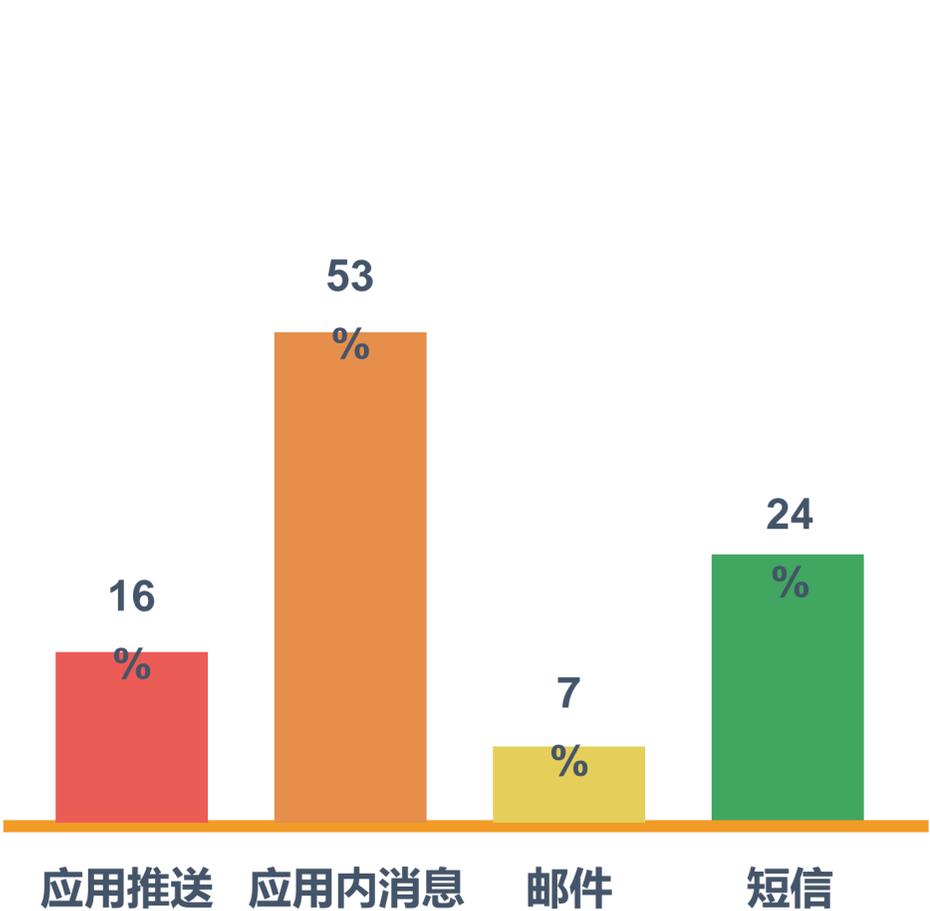
- 应用推送
- 应用内消息
- 网站内消息
- 电子邮件
- 短信
- 浏览器推送
- API

4. 最佳时间发送

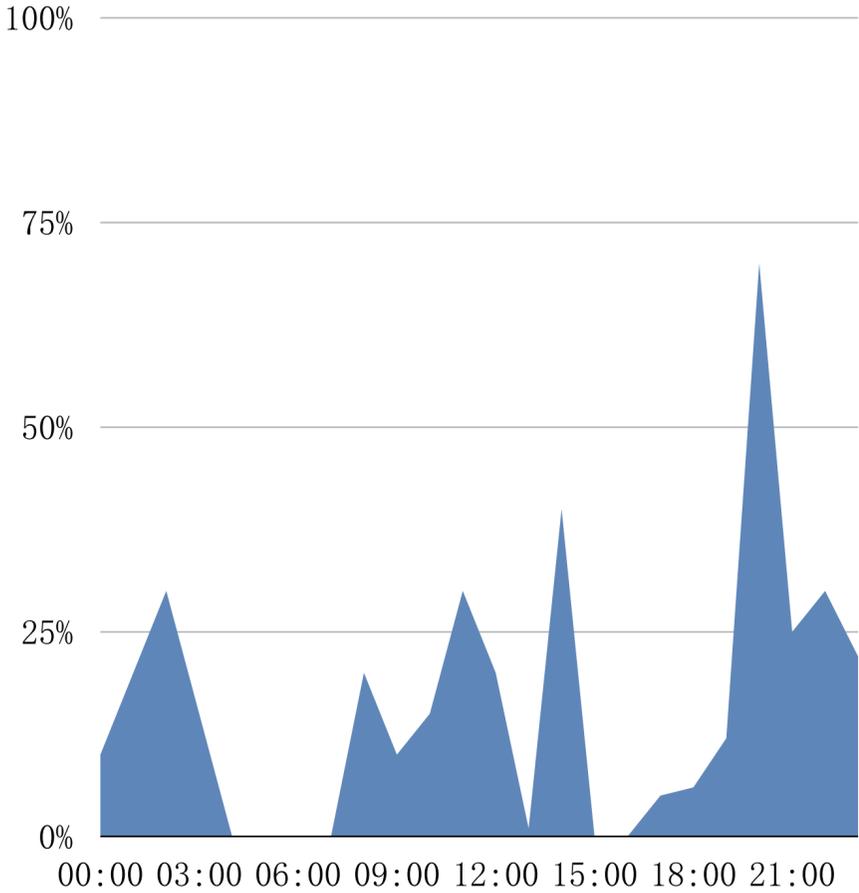
-  10:00am 应用推送
-  1:00pm 短信
-  3:00pm 电子邮件
-  9:00pm 浏览器推送

最终转化效果显著

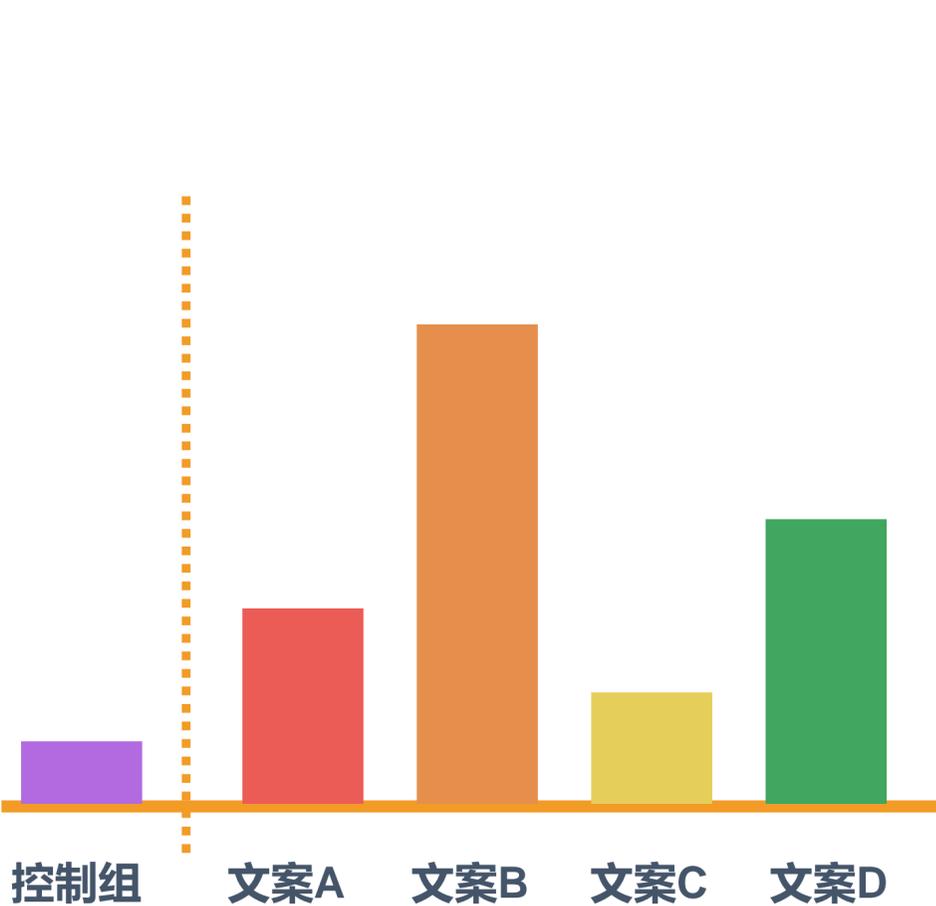
针对用户有效的渠道进行营销



活跃时间

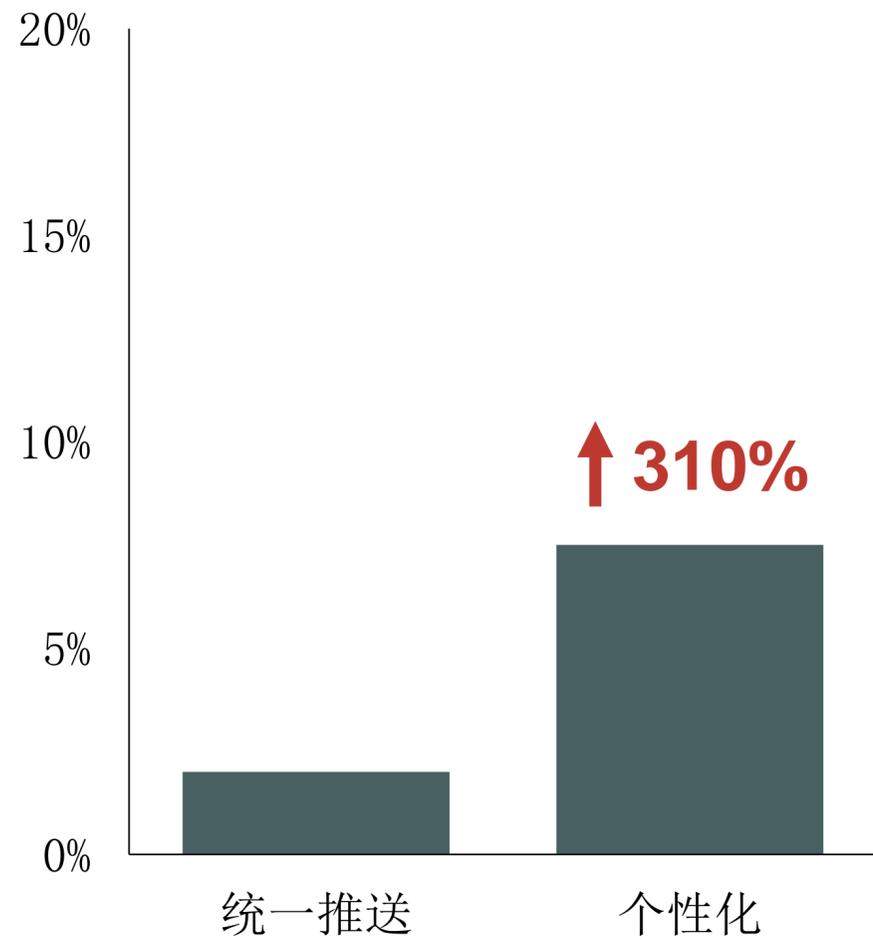


智能化A/B测试

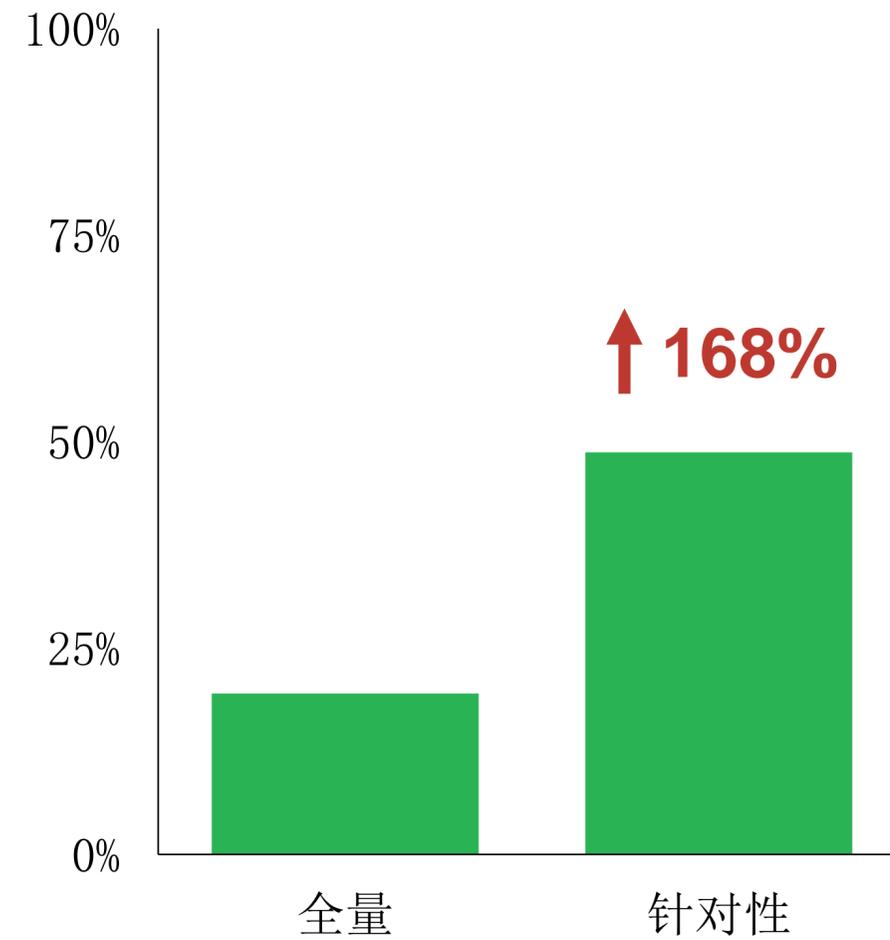


营销效果显著

打开率



春节活动参与率



自动化营销活动

- 自动抓取目标人群
- 自动触发营销活动
- 根据用户动态持续营销
- 不同内容、不同渠道，达到转化

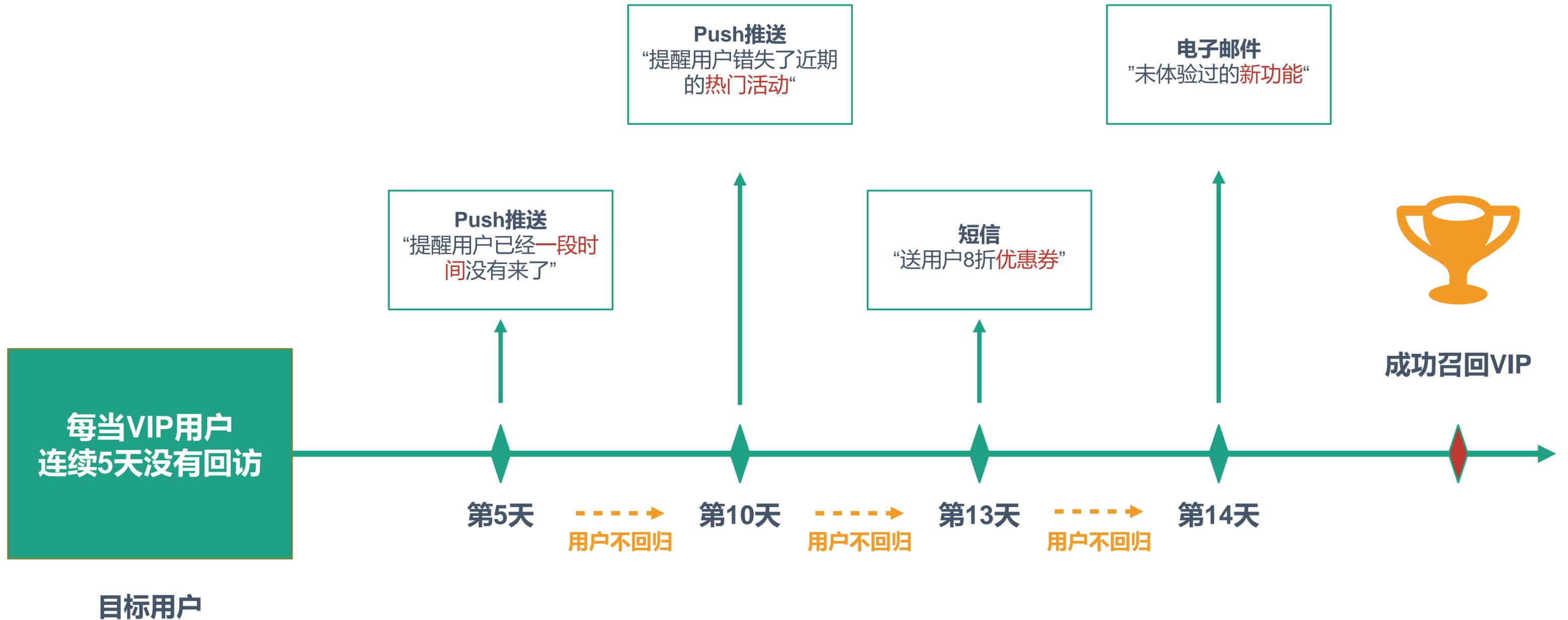


防止高价值用户流失

同道活动



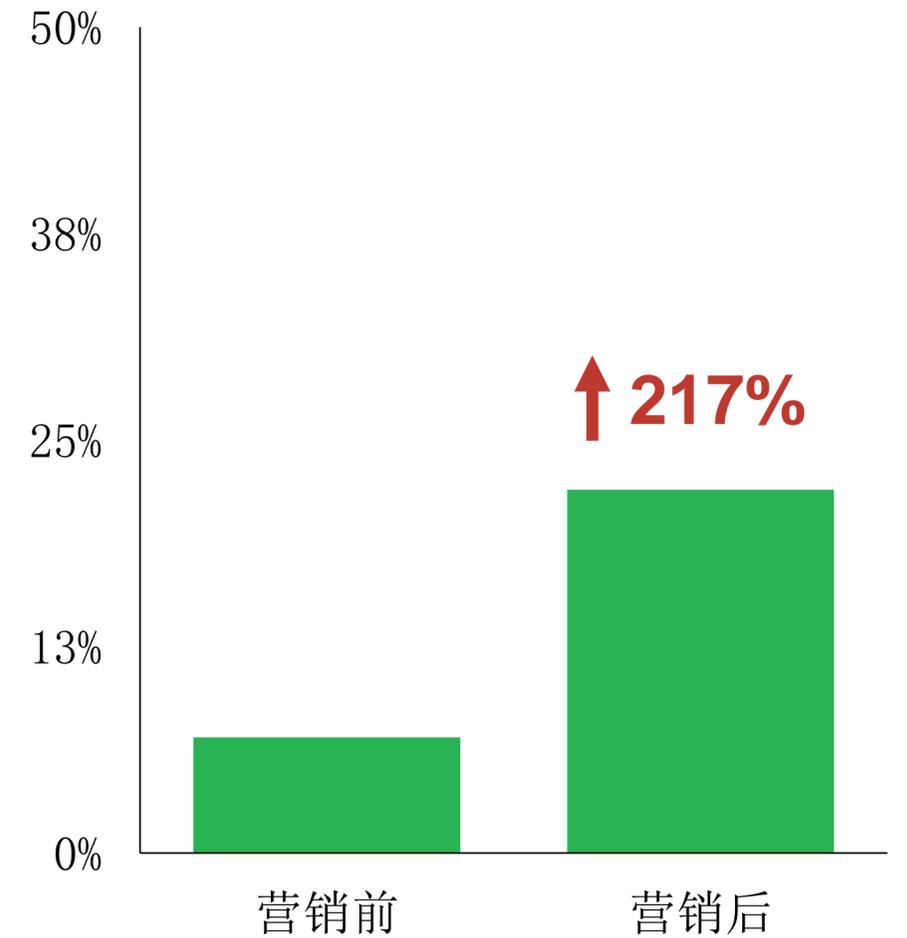
防止高价值用户流失的营销活动



防止高价值用户流失的营销活动



用户回访率



连续五天没有登录
曾经付费的用户

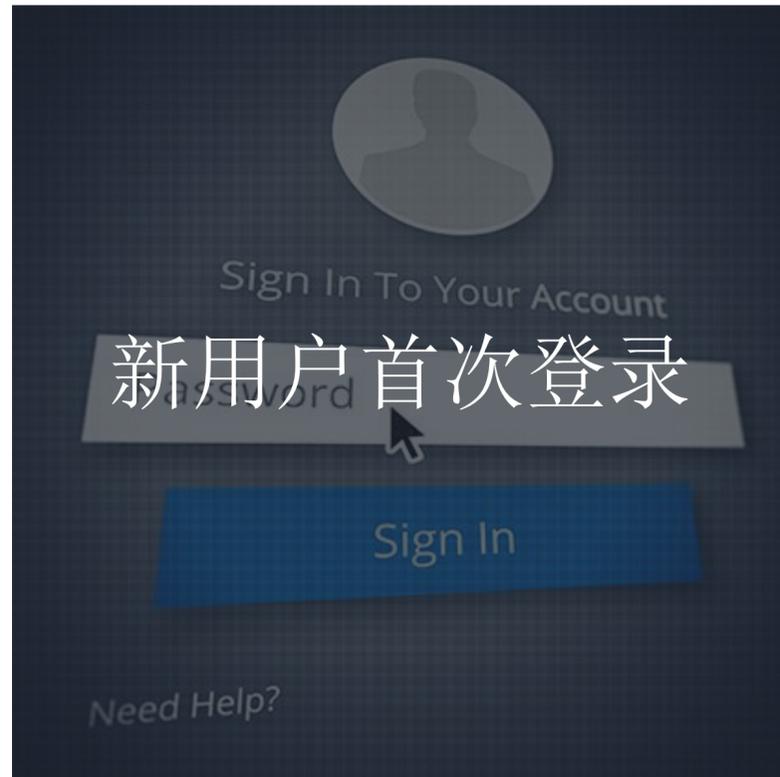
引导用户旅程的营销

- 自动抓取目标人群开始营销
- 自定义旅程阶段
- 不同阶段，不同内容，引导最终转化

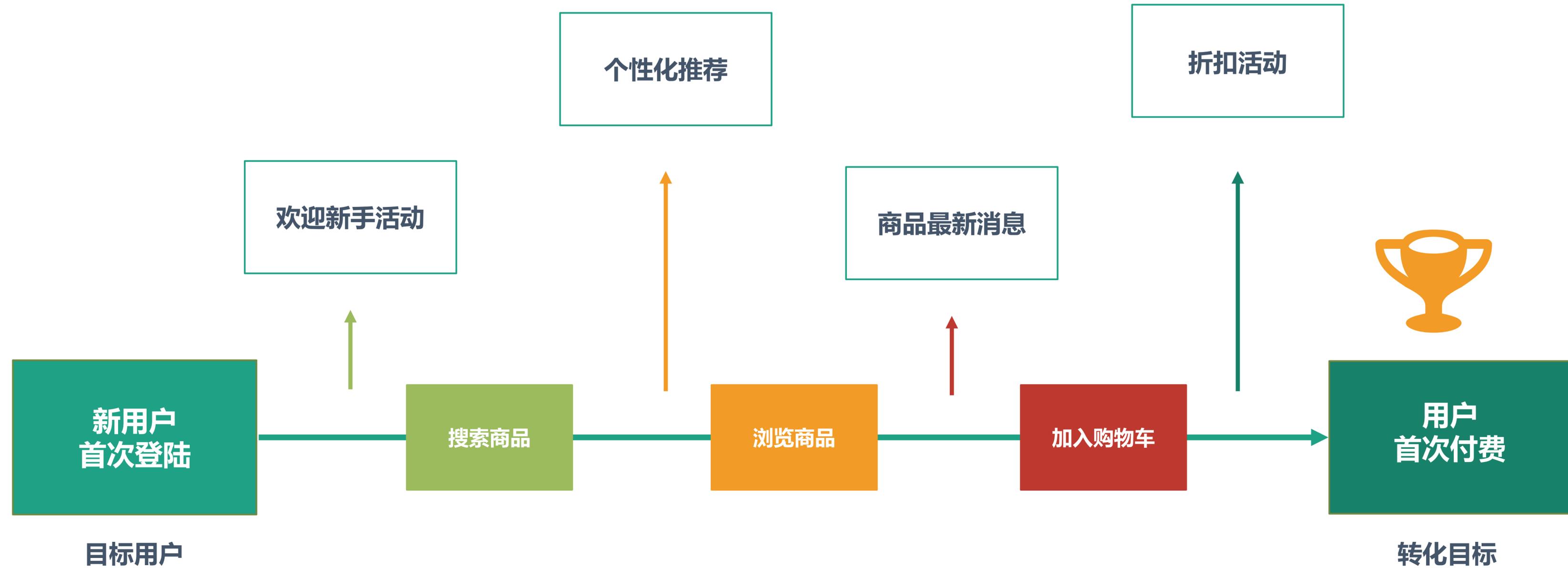


防止高价值用户流失

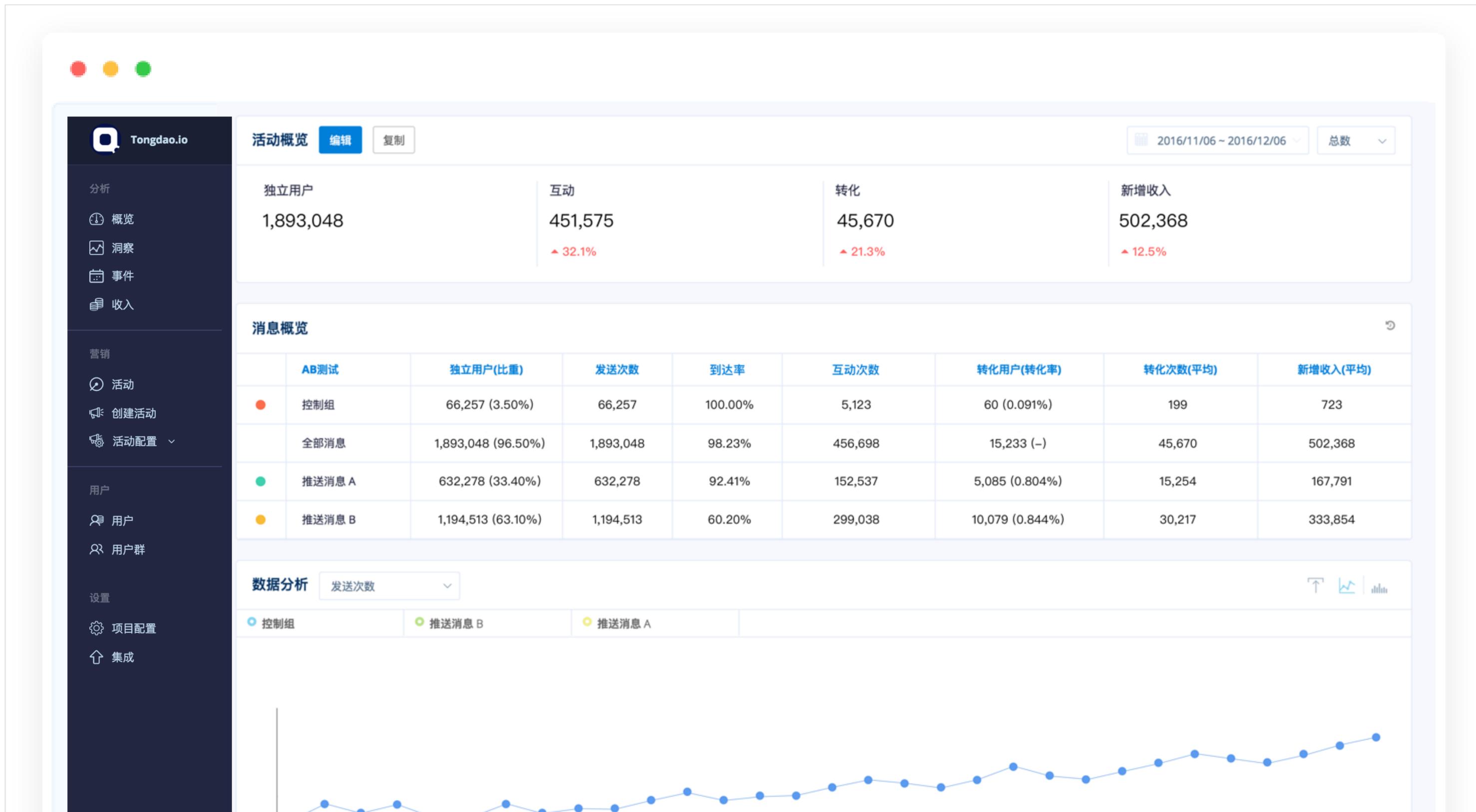
同道活动



引导用户旅程的营销

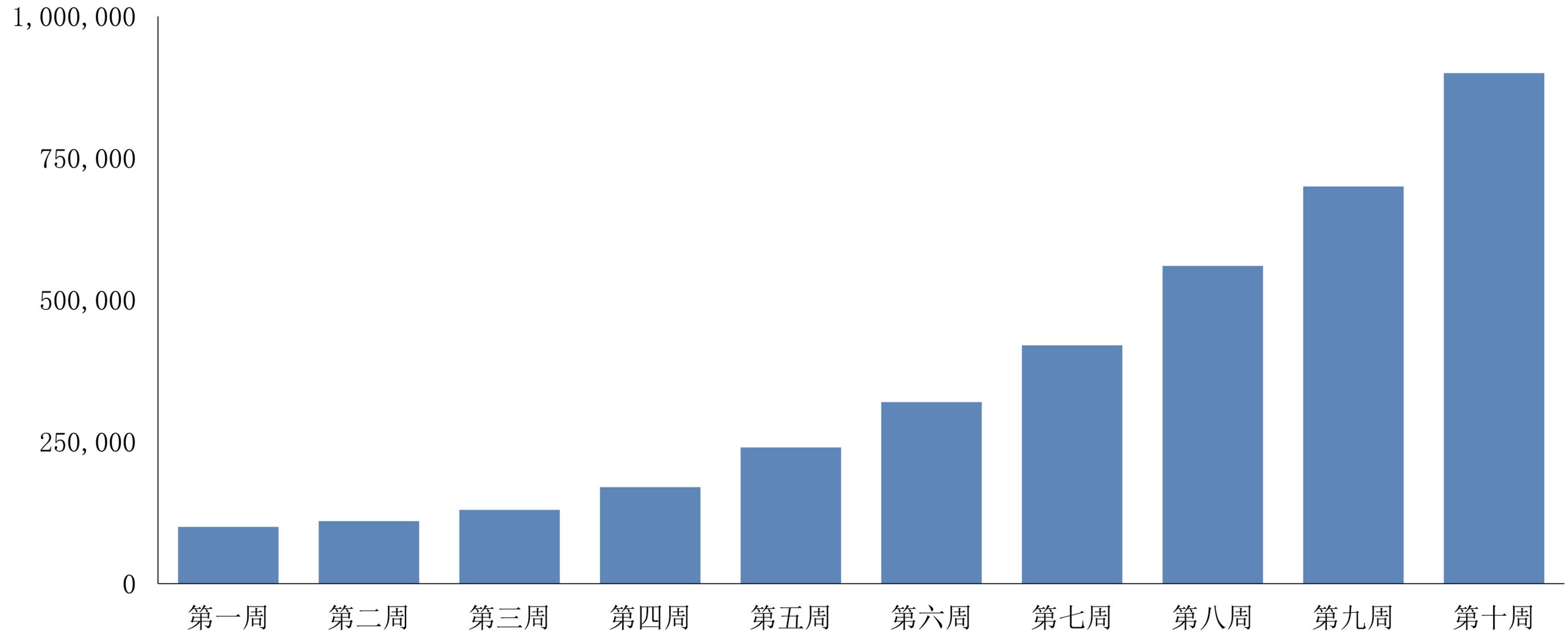


实时的营销报告，掌握营销效果



使用同道后活跃用户增长数据

付费用户量



全平台数据对接，实时全面了解用户动态

可视化的用户动态档案，记录每个用户的行为数据、属性数据

The screenshot displays a user profile for 'user001' (王雨润). The profile includes a search bar at the top, a user profile picture, and a list of attributes such as '最后访问' (Last visited 3 days ago), '首次使用' (First used 2016/01/01), '消费总额' (Total consumption ¥5024.00), '年龄' (Age 21), '生日' (Birthday 1988/07/17), '语言' (Language Chinese), '邮箱' (Email amy.wang@gmail.com), '电话' (Phone 13601699705), and '位置' (Location Shanghai, Pudong New Area). The main section shows a timeline of activities and consumption records for the period 2017/01/01 to 2017/02/01. The activities include receiving and sending Christmas and year-end promotion messages, a custom time event, and a name change.

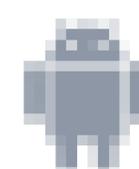
时间	活动/消费记录
2016/10/3 3:56pm	圣诞节活动 收到 (1 短信)
2016/10/3 3:56pm	年底促销活动 收到 (1 短信)
2016/10/3 3:56pm	圣诞节活动 发出 (1 短信)
2016/10/3 3:56pm	自定义时间 (关键词: 123 123 123)
2016/10/3 3:56pm	年底促销活动 发出 (1 短信)
2016/10/3 3:56pm	更改姓名 (姓名: 王雨润)

- 用户个人动态档案

所有关于用户的行为、属性、地理位置等等，都会自动汇总在用户的个人档案中，并且实时更新



iOS



Android



WEB



API

保持联系！



加我微信



了解同道